Gaëlle Le Reun

Praticienne en relation d'aide, fondatrice du programme de formation en ligne Thérapeute, lancez-vous et de Thérapeutes à Succès.

« Tout ce que vous devez savoir pour développer votre activité de thérapeute »

Pourquoi ce livret ?

Parce que j'ai constaté qu'un grand nombre de thérapeutes autour de moi, pourtant passionnés et talentueux, ne parviennent pas à gagner leur vie avec leur activité et tentent, entre boulot alimentaire et allocation chômage, de joindre les deux bouts. Interpellée et peinée par cette situation, j'ai donc poussé la réflexion un peu plus loin et je me suis aperçue de 2 choses. La première, j'ai remarqué une méconnaissance totale, non seulement du B.A.-BA du marketing mais aussi des outils de communication les plus simples. Et la deuxième chose, c'est que bien souvent dans la tête de ces personnes, il semble y avoir des croyances du type «on ne peut pas gagner sa vie en faisant ce qu'on aime», ou bien «être indépendant aujourd'hui, c'est difficile» ou encore «les gens ne sont pas prêts à mettre 50 euros dans un massage et préfèrent aller manger au resto pour le même prix».

Je me suis alors penchée sur les solutions qu'on propose actuellement et ça ne va pas bien loin... Car quand bien même on aurait envie de mettre du beurre dans les épinards, les seules réponses semblent résider dans le marketing multi-niveaux ou la vente de produits créés par d'autres et ce, juste pour viser un complément de revenu... Tout ça m'a semblé vraiment très maigre et surtout complètement à côté de la plaque puisque si vous avez choisi un outil, que ce soit le massage, la kinésiologie, la psychanalyse, les fleurs de Bach, les constellations familiales..., c'est que vous y croyez à cet outil et que c'est celui-là qui vous fait vibrer, c'est avec celui-là que vous avez envie de rayonner. La bonne nouvelle, c'est que oui, c'est possible de réussir à gagner confortablement votre vie avec cet outil-là. Et pourquoi est-ce que je peux vous dire que c'est possible ? Tout simplement parce que c'est ce que j'ai vécu : quand je me suis installée, mon agenda s'est rempli rapidement et en 3 mois, j'ai commencé à très bien gagner ma vie. Mais surtout, je me suis profondément épanouie. Je faisais enfin ce que j'aimais et ce pourquoi je m'étais formée pendant 2 ans : aider les autres à aller mieux dans leur vie. Ça ne s'est pas non plus fait par magie, ni parce que j'ai travaillé plus ou que j'ai été plus chanceuse, non ça n'a rien à voir avec tout ça. Ce n'est pas le fruit du hasard, mais la conjonction de 2 facteurs, dont je vais vous parler maintenant.Car savoir ce qu'il faut faire, c'est bien, mais le mettre en pratique, c'est mieux (et surtout plus efficace). Et c'est justement ce que l'on a du mal à faire dans sa vie de tous les jours, quand on n'a pas le mode d'emploi. Alors, suivez le guide !

Dans ce livret, je vais vous expliquer les deux axes à travailler pour enfin vivre et vivre confortablement de votre activité :

- Le travail « extérieur » : comment créer une communication personnelle et efficace
- Le travail « intérieur » : comment cultiver le succès

1. Communiquer

Communiquer, ça ne se fait pas n'importe comment, il y a des façons très précises de procéder, comme vous le verrez ci-dessous.

Les outils

Il s'agit ici de mettre au point les outils à partir desquels vous allez communiquer, à partir desquels vous allez diffuser qui vous êtes et ce que vous faites.

1. site web et blog

Site ou blog, ou les 2, il vous faut en tout cas impérativement une vitrine sur internet. D'ailleurs, vous-même quand vous cherchez quelque chose, un renseignement, une info, vous faites quoi ? Vous allez sur internet. Et vous cherchez : ho'oponopono Rennes par exemple ou coiffeur à Liège ou encore kinésiologue Montréal.

Eh bien vos futurs clients, consultants, patients, ils font la même chose : ils cherchent sur internet ce qu'ils ont envie de trouver. Vous devez donc pour ça avoir un site, bien évidemment, mais surtout être référencé de manière à ce que les gens vous trouvent. Votre site doit contenir les informations clés menant droit à vous : c'est ça le référencement, à la fois en terme de contenu mais aussi géographiquement pour que l'on puisse vous trouver facilement. Si par exemple vous habitez Toulouse et que vous être acupuncteur, il faut qu'en tapant dans les moteurs de recherche « Acupuncteur Toulouse », on arrive directement sur votre site ou blog.

Quant au blog, il vous permet cela aussi, mais vous offre surtout l'opportunité de donner du contenu, de l'information sur qui vous êtes et ce que vous faites. Autant le site est une communication plus institutionnelle, autant le blog est une porte ouverte sur votre pratique et sur vous-même. Ici, vous pouvez parler de ce que vous faites en tant que praticien, mais aussi de vos découvertes personnelles et professionnelles, de vous, de vos avancées dans la vie. Le blog va donner envie de vous connaître et de venir vous voir vous, parce que justement c'est vous et pas quelqu'un d'autre.

2. lettre d'information

Ecrire une lettre d'information régulière (tous les mois par exemple) vous permet aussi de partager du contenu, pour vous faire connaître et faire en sorte qu'on ait envie de venir vous voir, parce que non seulement vous êtes compétent, mais parce les personnes que vous toucherez pourront se reconnaître dans votre parcours et dans votre personnalité. Vous envoyez cette lettre d'information à tous vos contacts, ce qui vous permet de communiquer aussi sur vos activités diverses, vous verrez lesquelles plus loin.

3. les réseaux sociaux

FaceBook, Twitter, Newmanity, Viadéo ou les autres... Pourquoi ils sont incontournables aujourd'hui ? Parce que ce sont des vecteurs illimités de clients. Avec eux, plus de limite géographique ! Vous pouvez rayonner dans le monde entier et vous verrez que cela vous ramènera des clients près de chez vous car vos contacts parlerons de vous.

Chacun de ces réseaux sociaux a sa spécificité, c'est à vous de voir lequel ou lesquels privilégier en fonction de l'objectif que vous souhaitez atteindre et surtout quel type d'information y diffuser, toujours en fonction de vous et de votre activité.
Chose très importante sur laquelle j'insiste, quand il s'agit de communiquer : cultivez l'authenticité, soyez vous-même, osez montrer qui vous êtes vraiment, c'est essentiel ! Le monde a besoin de qui vous êtes aujourd'hui, alors offrez-le : « ton talent, c'est le don de Dieu ; ce que tu en fais, c'est le cadeau que tu offres à Dieu en retour ».

Le fichier et la prospection

1. la base de données

Ce dont je parle ici, c'est un outil de fonctionnement «interne». Et cet outil-là est négligé par 99% des thérapeutes que je connais (et encore je crois que je suis optimiste avec ce chiffre). Et pourtant, c'est là la vraie et la seule richesse d'une entreprise : son carnet d'adresses. Alors je vois d'ici certains qui pourraient se dire «oui, mais ça j'ai», puisqu'ils ont simplement une mailing list sur leur logiciel de messagerie ou un classeur Excel avec les coordonnées de leurs patients ou même encore un carnet d'adresses papier. Il s'agit de tout autre chose, là encore d'un outil simple et performant au service de votre développement. Une base de données est un logiciel spécifique que vous pouvez paramétrer en fonction de vos besoins. Vous allez y rentrer toutes les coordonnées de vos clients et vos prospects, évidemment, mais bien plus encore.

Enfin, les logiciels de base de données les plus performants disposent d'un module de facturation, qui vous fera gagner là encore un temps fou ! Vous imaginez toutes les possibilités qui s'offrent à vous grâce à cet outil ?

2. la prospection

En effet, en paramétrant votre base de données, vous pourrez l'utiliser comme un véritable outil de prospection. Vous y noterez les dates des consultations et vous vous en servirez aussi pour noter les activités auxquelles participent les personnes, ainsi que de précieux renseignements comme la manière dont les gens ont fait votre connaissance. Vous saurez ainsi où et comment communiquer par la suite. Si vos clients viennent parce qu'il ont trouvé votre dépliant dans un magasin bio ou bien suite à un article dans le journal, vous saurez quels vecteurs utiliser.

Vous pouvez également lier cette base de données à votre blog et l'utiliser pour diffuser des informations diverses. Par exemple, dans votre blog, vous pourrez proposer aux gens de s'abonner à votre lettre d'information. Et tout ceci peut se faire de manière très simple et automatisée, grâce à un auto-répondeur qui peut faire le travail à votre place. C'est le but d'ailleurs, pour que vous gardiez du temps pour vos consultants. L'auto-répondeur va vous servir à collecter ces données et à envoyer des informations ciblées en fonction des listes que vous allez constituer.

diversifier vos activités

Votre principale manière d'aider les gens, c'est en consultation individuelle, évidemment. Evidemment ? Car c'est souvent à la seule chose à laquelle vous pensez. Mais en fait il y en a d'autres, hormis le blog et les lettres d'information dont j'ai parlé plus haut. En effet, il existe bien d'autres manières de diffuser ce que vous savez faire, de faire connaître vos compétences et vos talents. Ce faisant, vous créez du contenu qui vous permette à la fois de vous faire connaître, d'offrir des informations intéressantes et pertinentes aux gens, tout en les aidant différemment et en générant du chiffre d'affaires...

1. réunions d'information et conférences

Vous pouvez organiser des réunions d'information sur votre pratique, des conférences sur des sujets qui vous tiennent à cœur.

Pour élaborer une réunion d'information, il vous suffit de structurer tout ce que vous savez sur votre pratique et ce que vous avez envie d'en dire, comment le vivent vos patients ou clients.

Pour créer une conférence, je vous invite à choisir un sujet que vous aimez, un qui vous avez exploré et qui vous a fait avancé personnellement. C'est comme ça par exemple que j'ai créé ma conférence sur Ho'oponopono, qui a beaucoup de succès et celle sur l'Abondance, pour diffuser mes idées sur la question. Il s'agit ici de mettre en mots tous ces contenus qui sont à l'intérieur de vous pour les diffuser à l'extérieur et ainsi aider plus de monde.

Enfin, n'hésitez pas à utiliser ces contenus de manière à générer plus de retours vers vous. Car ces contenus, vous pouvez les écrire et les transformer en e-book, que vous pouvez offrir sur votre site ou votre blog et en échange, les personnes intéressées vous laisseront leur adresse mail et s'abonneront à votre newsletter, dans laquelle vous communiquerez sur vos stages et ateliers... Et ainsi de suite. J'espère que vous le voyez bien là, c'est comment créer une spirale vertueuse pour développer votre activité, tout en augmentant la qualité de vos connaissances et de vos compétences, tout en aidant encore davantage et de différentes manières toutes les personnes qui seront en contact avec vous d'une manière ou d'une autre. Et c'est tout simple à faire : il s'agit d'utiliser ces outils comme un tout, pas isolément les uns des autres, mais de manière à faire en sorte qu'ils s'alimentent les uns les autres.

2. ateliers et stages

Encore une manière d'apporter du mieux-être dans la vie des gens et de leur faire découvrir ce que vous pouvez leur apporter dans un travail individuel. Et encore une fois, vous faites savoir qui vous êtes. Avec ces outils, vous n'êtes pas seulement un thérapeute parmi d'autres, mais vous êtes quelqu'un qu'on a envie de connaître, qu'on a envie de rencontrer, auquel on peut s'identifier et dont on a envie de suivre les enseignements, avec qui on a envie d'avancer grâce à son accompagnement thérapeutique.

Des outils, oui, mais...

Ce n'est pas le tout de communiquer, de dire des choses intelligentes, de proposer du contenu qui va aider les gens et de disposer des meilleurs outils du monde : s'il y a quelque chose qui bloque dans votre tête, tout ce beau matériel ne nous ramènera pas un client ! Cela peut paraître un peu rude, et pourtant c'est ce qui vous mènera à la réussite le jour où vous l'aurez vraiment intégré.

2. Cultiver le succès

Maintenant je voudrais vous parler de vous, de comment vous vous sentez par rapport à ce que je viens de dire, à l'idée de développer tous ces outils et de vous faire connaître, autrement dit je vais évoquer les croyances qui vous empêchent de vivre le succès et la réussite ! Car j'imagine déjà la tête de certains quand j'ai énoncé le programme ci-dessus sur les outils... Je peux même entendre ici et là les objections : oui, mais moi je ne peux pas me montrer comme ça, je ne suis pas si parfait que pour pouvoir ainsi parler de moi, il faudrait d'abord que... etc.

Mais en fait je voudrais vraiment vous préciser une chose d'une extrême importance. Vos consultants ne vous demandent pas d'être parfaits, tout simplement parce qu'ils ne le sont pas eux non plus... Et ils ont besoin de pouvoir s'identifier à vous, de savoir que vous en êtes rendus un peu plus loin qu'eux, mais pas tellement non plus car sinon ils ne pourraient pas vous suivre, tout simplement. Les gens vont venir à vous parce que c'est vous, et pour qu'ils puissent venir, vous devez faire savoir qui est ce «vous». Ni plus, ni moins, ni mieux, ni moins bien que qui vous êtes. Juste vous. C'est pour cela qu'il est tellement important d'être authentique, comme je l'ai déjà mentionné plus haut.

Voyons donc comment je peux vous aider tout au long de ce processus à garder votre cap, à rester motivé et à surmonter les blocages qui vous empêchent de vous réaliser professionnellement.

définir son objectif

D'ailleurs, c'est quoi le succès pour vous ? Que voulez-vous vivre réellement ? Est-ce une somme d'argent à générer ? Un nombre de consultants ? Etre connu et reconnu pour ce que vous apportez aux gens ? Ça, c'est à vous de le définir ! Quel est le thérapeute que vous voulez être : c'est la première des questions que vous devez vous poser.

C'est en effet une des clés fondamentales du succès : avoir une vision claire et précise de ce que vous voulez dans votre vie professionnelle. Car c'est tout simple : si vous ne savez pas où vous allez, il y a des fortes chances que nous n'arriviez nulle part. Il s'agit ici de se représenter très clairement ce que l'on veut faire ou devenir. Sinon, on va avoir du flou en tête et donc... attirer du flou. Pour atteindre votre objectif, il faut d'abord que cet objectif soit très précis et très clair dans votre tête, de manière à mettre en œuvre les actions adéquates pour y parvenir : une fois cet objectif précisé, il sera très facile de l'avoir en tête à chaque instant et de ressentir ce que vous ressentirez quand tout sera réalisé, en résumé, d'utiliser la loi d'attraction.

Définir son objectif vous permet également de rester motivé tout au long du processus puisque vous pouvez observer vos progrès chaque jour depuis votre point de départ jusque votre point d'arrivée.

utiliser la loi d'attraction

Justement, la loi d'attraction, je viens d'en parler. Il existe une manière d'attirer à vous de manière automatique tout ce que vous désirez, en maîtrisant la loi d'attraction. Alors la loi d'attraction qu'est-ce que c'est ? C'est une loi de l'univers, une loi qui sous-tend le fonctionnement de l'univers, comme il y en a d'autres : la thermodynamique, la gravitation, etc. Cette loi part du principe que l'univers est de nature vibratoire et dit que les semblables s'attirent.

Alors l'univers est vibratoire, qu'est-ce que cela signifie ? Cela signifie que quand on regarde vers le «de plus en plus petit», vous avez les molécules, puis les atomes et ainsi de suite et quand on arrive au bout du bout, se trouve l'énergie. Tout ce qui compose l'univers n'est en fait qu'un champ d'énergies vibrant à différentes fréquences. Et il y a des hautes fréquences et des basses fréquences. Ensuite, tous les semblables s'attirent. C'est-à-dire que quand vous vibrez à une basse fréquence, ce qui correspond à un état d'esprit négatif : quand vous râlez, quand vous êtes en colère, quand vous êtes tristes, eh bien vous attirez à vous du négatif : des gens, des événements, des situations négatives. Et à l'inverse, quand vous êtes en haute fréquence, c'est à dire quand vous êtes joyeux ou enthousiastes, là vous attirez à vous du positif : des personnes, des situations et des événements qui correspondent à cette même fréquence. Donc il s'agit ici avec ce troisième outil de comprendre le fonctionnement de la loi d'attraction, d'être au clair avec la notion que l'univers est vibratoire et prendre conscience que tout ce qui arrive dans votre vie, c'est vous qui l'avez attiré à vous, c'est vous qui l'avez commandé. Cela peut paraître un peu difficile au premier abord, mais rien que ça peut changer votre vie, du tout au tout ! Je consacre d'ailleurs à ce sujet toute une série de 9 vidéos, que vous pouvez retrouver gratuitement sur mon blog : http://www.mavraievie.com/le-secret-episode-1/

Entretenir votre motivation vous permet d'activer la loi d'attraction au service de ce que vous souhaitez obtenir, dans votre vie professionnelle évidemment puisque c'est cela qui nous intéresse ici, mais dans votre vie tout court, évidemment.

changer ses croyances

On atteint ici le cœur du processus. Car comme le dit si bien Guy Corneau, «il y a des limites objectives (à la loi d'attraction). La première de ces limites est que nous attirons, certes, toujours et sans cesse, mais nous attirons à partir de l'entièreté de qui nous sommes. C'est notre individualité globale qui émane et aimante. Le reflet tangible que nous rencontrons à l'extérieur de nous miroite notre état d'esprit conscient, certes, mais, détail de première importance, notre état affectif subconscient également.»

En effet, tout ce que vous ferez ci-dessus ne servira à rien, si votre système de croyances ne peut mettre en œuvre tous les magnifiques outils de communication dont je vous ai parlé. Les croyances, c'est tout ce qui compose notre mental, tout ce qui est à l'origine des expériences que nous faisons. Un petit exemple : si je suis séduisante, c'est parce que j'ai la croyance que j'ai la capacité de séduire, si je ne gagne pas correctement ma vie, c'est que j'ai une croyance du type : je ne mérite pas, les gens ne vont pas payer x euros pour un massage, on ne peut pas faire un travail que l'on aime et gagner bien sa vie etc.

L'important ici est de trouver celles qui vous empêchent de rayonner dans votre activité et surtout de les changer. Car toutes vos expériences sont le résultat de vos croyances : si vous voulez vivre des expériences agréables au lieu d'expériences désagréable, il vous faudra identifier et changer vos croyances disharmonieuses en croyances harmonieuses.

Pour terminer...

Voilà, je suis ravie de vous avoir offert quelques pistes qui vous permettront, vous aussi, de construire votre succès et de rayonner, afin de vous épanouir professionnellement. Car à force de chercher, de lire, de me former, mais aussi et surtout d'expérimenter, j'ai trouvé ce qui fonctionne et je sais ce qui ne fonctionne pas à propos de toutes ces questions-là.

C'est d'ailleurs pour ça que j'ai mis en place la formation Thérapeute, lancez-vous ! Parce que j'ai vraiment envie de vous livrer dans cette formation tous les secrets qui ont fait de moi la professionnelle *successfull* que je suis devenue ! Car c'est aussi cela qui m'anime : partager avec vous tout ce que j'ai découvert et qui me permet aujourd'hui de vivre ma vraie vie.

Imaginez maintenant à votre tour tout ce que vous pourriez faire avec ces outils, tout ce que vous pourriez vivre vous évidemment, mais aussi toutes les personnes que vous pourriez aider davantage et ceci de multiples manières...

Vous avez désormais toutes les cartes en main pour ça, c'est à vous de jouer : pour aller plus loin, embarquez pour votre destination de rêve : prenez place à bord de Thérapeute, lancez-vous !

Gaëlle Le Reun

Praticienne en relation d'aide, fondatrice du programme de formation en ligne Thérapeute, lancez-vous et de Thérapeutes à Succès.

http://www.vatu.fr

http://www.mavraievie.com